



« MANAGER OPERATIONNEL »

Référence MGOPE-PROX

Durée 2 jours (14 heures)

Certification : aucune

Appréciation des résultats : Évaluation qualitative de fin de stage

Modalité : Formation à distance

Dates :

A venir

A l'issue du stage vous serez capable de :

- Vous positionner comme manager de votre équipe
- Augmenter votre pouvoir de persuasion
- Développer des comportements de coopération
- Vaincre les résistances
- Gérer les situations difficiles.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Managers de proximité, responsables de service, chefs d'équipe et chefs de projets en situation de management vertical ou transversal.

Cette formation :

- est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

NEGOCIANCE – 3 rue Marconi – 57070 METZ

contact@negociance.fr / www.negotiacione.fr / Tél : +33 (0)6 07 28 31 90

N° d'activité : 44570366157 / Siret : 821 275 054 000 20

PROGRAMME

Introduction

- Prise de contact, présentation et consolidation des objectifs des participants
- Exercice collectif sur les qualités d'un bon manager
- Feuille de route et programme de la session de formation

Manager, c'est avant tout communiquer

- Connaître les différents modèles admis dans la communication interpersonnelle
- Les ressorts d'une communication facilitante en environnement professionnel
- Gérer ses émotions en tant que manager : nos 4 états émotionnels
- Maîtriser les techniques de reformulation et d'écoute active
- Cas particulier de la communication en situation de conflit : être médiateur, arbitre et décisionnaire

Manager, c'est motiver

- Utiliser les piliers de la motivation
- Le "pourquoi" et le "comment" : la pertinence et l'apport de compétences comme base de la motivation
- Savoir donner des signes de reconnaissance : feedbacks et gratifications
- Cas spécifique du management en présence des différences générationnelles (Y et Z)

Manager, c'est aussi négocier avec ses interlocuteurs

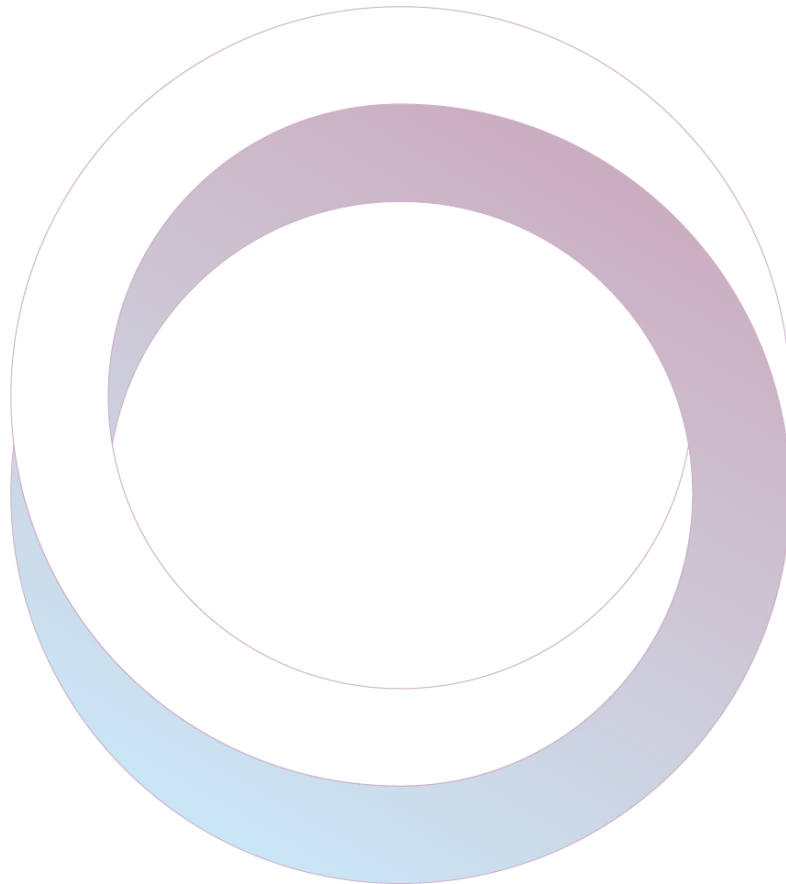
- Appréhender les techniques de négociation
- "Reverse selling" ou l'art de faire engager l'autre
- Convaincre n'est pas manipuler
- Obtenir un engagement durable et contractualisé

Manager, c'est enfin gérer le temps et les résultats

- Identifier l'ensemble des activités consommatrices de temps
- Savoir conduire des réunions efficaces
- Savoir déléguer / contrôler
- Orienter son équipe sur le résultat, l'esprit client

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



NEGOCIANCE – 3 rue Marconi – 57070 METZ

contact@negociance.fr / www.negotiacione.fr / Tél : +33 (0)6 07 28 31 90

N° d'activité : 44570366157 / Siret : 821 275 054 00020